



**FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS –  
FATECS**

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO

**LINHA DE PESQUISA:** EMPREENDEDORISMO

**ÁREA:** PERFIL EMPREENDEDOR

**ANNA CAROLINA AGUIAR DA SILVA**

**RA:** 20650723

**PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS  
E OS TIPOS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO**

Brasília  
2014

ANNA CAROLINA AGUIAR DA SILVA

**PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS  
E OS TIPOS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso de Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Orientadora: Professora MSc. Erika Lisboa.

Brasília  
2014

ANNA CAROLINA AGUIAR DA SILVA

**PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS  
E OS TIPOS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso de Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Orientadora: Professora MSc. Erika Lisboa.

Brasília, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2014.

**Banca Examinadora**

---

Professora MSc. Erika Lisboa  
Orientadora

---

Prof. (a)  
Examinador (a)

---

Prof. (a)  
Examinador (a)

# **PERFIL EMPREENDEDOR: AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS E OS TIPOS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO**

Anna Carolina Aguiar da Silva<sup>1</sup>

## **RESUMO**

Este artigo tem como objetivo fazer um estudo sobre as características e os tipos que se destacam em um empreendedor de sucesso em específico. Com bases na teoria de empreendedorismo, características e tipos de empreendedores, o referencial teórico foi pesquisado com a finalidade de se entender quais as características que se destacam em um empreendedor e quais se podem obter para se tornar um empreendedor de sucesso. Esta pesquisa deu-se por meio de um estudo de caso de um empreendedor de sucesso em Brasília, que atualmente atua na área alimentícia e agrônoma. Aplicou-se uma entrevista semiestruturada para definição das características empreendedoras e dos tipos do empreendedor existente. Tais dados permitiram definir as características empreendedoras do objeto, seus tipos e alguns mitos sobre o mesmo. Verificou-se que o empreendedor é dinâmico, inovador e cria oportunidades. Apesar de ter iniciado por necessidade no mundo do empreendedorismo, aprendeu a negociar desde cedo, gosta de criar várias empresas e preocupa-se com o bem estar social. Conclui-se que desenvolver tais características são fundamentais para o sucesso do empreendedor.

**Palavras chave:** Empreendedorismo, Características Empreendedoras, Tipos de Empreendedores, Sucesso e Mitos.

---

<sup>1</sup> Anna Carolina Aguiar da Silva estudante do curso de Administração do UniCEUB.

## 1. INTRODUÇÃO

O conceito empreendedorismo é um tema de ampla pesquisa e bastante interesse nas práticas organizacionais. Este tem ganhado grandes proporções no Brasil. Principalmente a partir da década de 1990, surge a importância do estudo do tema, tendo em vista que a maior parte das empresas que nascem no país são criadas por micro e pequenos empresários. Vários deles, fugindo do aumento do índice de desemprego, ou ex-funcionários de empresas públicas e privadas passam a criar novos negócios para adquirirem renda. Muitos não têm noções de planejamento adequadas, o que acaba dando número ao grande índice de mortalidade dessas micro e pequenas empresas (DORNELAS, 2008).

Segundo Dornelas (2008), este cenário tem mudado no Brasil. Estatísticas mostram uma evolução do empreendedorismo nacional, apesar de ainda ser necessária muita melhoria. Mas para Dornelas, o empreendedor precisa estar sempre atento ao ambiente de negócios, e deve buscar se desenvolver de forma mais contínua, devido à estabilidade econômica e ao maior preparo dos novos empreendedores.

A palavra tem origem francesa e, literalmente traduzida, significa aquele que está entre ou intermediário. As primeiras definições como exemplo são referidas a Marco Polo, que tentou estabelecer rotas comerciais para o Oriente. Como intermediário, ele assinava um contrato com comerciantes capitalistas para vender suas mercadorias. Assumia os riscos e o papel ativo no negócio e quando bem-sucedido na venda das mercadorias os lucros eram divididos, sendo 75% ao capitalista e 25% para Marco Polo. O termo foi utilizado para definir várias tarefas diferentes ao longo dos anos (HISRICH, 2004).

Na idade média, o termo foi usado para descrever tanto um participante quanto um administrador de projetos de produção, geralmente obras arquitetônicas. No século XVII, o empreendedor era a pessoa que ingressava em um acordo contratual com o governo para desempenhar um serviço ou

fornecer produtos. No século XVIII, o empreendedor foi diferenciado do fornecedor de capital. Já nos séculos XIX e meados do século XX, o empreendedor era o mesmo que um gerente, qualquer pessoa que organiza e opera uma empresa para lucro pessoal. Em meados do século XX, estabeleceu-se a noção de empreendedor como inovador. A função de empreender passa a ser reformar ou revolucionar o padrão de produção, produzir um novo bem ou um bem antigo de uma maneira nova, uma nova comercialização para produtos (HISRIC, 2004).

Para Dornelas (2003), no século XXI, o empreendedor seria um administrador completo, que interage com seu ambiente para tomar as melhores decisões, incorpora as várias abordagens existentes sem restrições, assume as funções, os papéis e as atividades do administrador de forma complementar, sabendo utilizá-los no momento certo para atingir seus objetivos. Para ele, é interessante observar que o empreendedor de sucesso assume uma característica singular, que é o fato de conhecer o negócio em que atua como quase ninguém. Outro fato que para o autor diferencia empreendedor de sucesso do administrador comum é o planejamento constante a partir de uma visão de futuro.

Alguns mitos podem ser destacados sobre os empreendedores, três em especial. O primeiro mito é de que os empreendedores são natos. Na realidade a maioria dos empreendedores nasce com certo nível de inteligência, mas acumulam habilidades relevantes, experiências e contatos com o passar dos anos; a capacidade de ter visão e captar oportunidades aprimora-se com o tempo. O segundo mito é de que empreendedores assumem riscos altíssimos. Na verdade, estes tomam riscos calculados, evitam riscos sem necessidades, compartilham o risco e dividem o risco. E por último, o mito de que empreendedores não conseguem trabalhar em equipe. O que se vê, na verdade, são ótimos líderes, criadores de equipes e excelente relacionamento com o trabalho (DORNELAS, 2005).

Dentro deste contexto, a justificativa para realização deste artigo sustenta-se em três pilares: o acadêmico/científico, o aplicado/gerencial e o

social. No âmbito acadêmico/científico, o artigo fundamenta-se na relevância e na diversidade do tema, para o qual, ainda que antigo e muito discutido, é pouco difundido no Brasil. Na base aplicada/gerencial, considera-se a importância de traçar o perfil do empreendedor e suas características. Do ponto de vista social, justifica-se este estudo pela compreensão das características do empreendedor, oportunidade de adquirir tais características e entender o perfil de empreendedores de sucesso.

Para Dornelas (2003), não existe um tipo único de empreendedor ou um modelo padrão, é difícil rotulá-lo. Por outro lado, tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer com qualquer um. Existem diferentes tipos de empreendedores, porém o foco deste trabalho está voltado ao estudo de caso de um empreendedor em específico, levando à seguinte problematização: quais as características e os tipos de empreendedores que se destacam em um empresário de sucesso em estudo? Diante deste problema, o estudo presente tem como objetivo identificar as características e os tipos de empreendedores no empresário de sucesso em estudo. Os objetivos específicos para chegar à solução do problema são: conceituar empreendedorismo; descrever as características do empreendedor de sucesso; descrever os tipos de empreendedores; apresentar mitos do empreendedorismo; e identificar estas características e tipos em um empreendedor, relacionando-os com os mitos.

Este trabalho de pesquisa é dividido em quatro partes. A primeira parte refere-se à apresentação do referencial teórico relacionado ao tema, empreendedorismo, características e tipos. Os meios de coleta utilizados foram livros, artigos e materiais bibliográficos publicados. A segunda parte refere-se ao método adotado, onde é explicado o tipo de pesquisa, o método e os meios técnicos. Logo após, é levantado o resultado do estudo de caso em questão. Por fim, realizou-se uma análise dos dados obtidos relacionando-os ao objeto de pesquisa.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1. Empreendedorismo**

Os principais assuntos tratados são: empreendedorismo, características empreendedoras, tipos de empreendedores e mitos dos empreendedores. “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades.” (DORNELLAS, 2008).

Para Hirsch e Peters (2004), o empreendedorismo é o processo dinâmico de criar mais riqueza. A riqueza é criada por indivíduos, que assumem os principais riscos, em termos de patrimônio, comprometimento e tempo com a carreira. É o processo de criar algo novo com valor dedicando o esforço e o tempo necessários, assumindo riscos sociais, psíquicos e financeiros correspondentes e recebendo as recompensas consequentes da independência e satisfação econômica e pessoal.

Essa definição de empreendedorismo enfatiza quatro aspectos básicos de ser um empreendedor, independente da área. Primeiro, que o empreendedorismo envolve o processo de criação, inovação. Segundo, exige a dedicação de tempo e de esforço necessário. Em sequência, assume os riscos indispensáveis. E por final, envolve as recompensas de ser um empreendedor, que é a independência, seguida de satisfação pessoal. Para alguns, o dinheiro é apenas o indicador do grau de sucesso (HIRSCH e PETERS, 2004).

Há muitas definições do termo empreendedor, essas definições vêm evoluindo com o tempo à medida das mudanças da sociedade e à medida que a estrutura econômica mundial torna-se mais complexa. Mas principalmente porque são propostas por pesquisadores de diversos campos, que utilizam os princípios de suas próprias áreas de interesse para definir o conceito.

Para os economistas, um empreendedor é aquele que combina materiais, recursos, trabalho e outros ativos para tornar seu valor maior que antes, introduz mudanças, inovações e uma nova ordem. Para um psicólogo, tal pessoa é impulsionada por certas forças, como a necessidade de obter ou conseguir algo, realizar, experimentar ou talvez escapar à autoridade de outros. Para alguns homens de negócios, um empreendedor pode aparecer como uma ameaça, um concorrente agressivo, enquanto para outros, o mesmo



empreendedor pode ser visto como um aliado, uma fonte de suprimentos ou alguém que cria riqueza para outros, utiliza da melhor maneira os recursos, reduz os desperdícios, produz empregos (HISRICH e PETERS, 2004).

Para Dolabela (1999), dois segmentos principais tendem a conter elementos comuns à maioria desses conceitos. O conceito dos economistas, que associaram o empreendedor à inovação, e os comportamentalistas, que enfatizam aspectos como a criatividade e a intuição. O conceito fica mais refinado quando são considerados princípios e termos de uma perspectiva pessoal, administrativa e empresarial.

Dentre tantas definições, uma das mais antigas e que melhor reflete o espírito empreendedor, como diz Schumpeter (1949 apud DORNELAS, 2005 p. 39): “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”. Kirzner (1973, apud DORNELAS, 2005, p. 39) tem uma abordagem diferente. Para este autor, o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, que encontra uma posição positiva e clara em meio a um ambiente de caos e turbulência, ou seja, aquele que identifica oportunidades. Ambos são enfáticos ao afirmarem que o empreendedor é um identificador de oportunidades. Dornelas (2005) conclui e define empreendedor como um detectador de oportunidades que cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados.

Para Fillion (2000), um bom exemplo de empreendedor, são as pessoas que têm ambição de realizar alguma coisa na vida. O autor afirma que empreendedor é a pessoa que empenha toda sua energia na inovação e no crescimento, sendo em uma nova empresa ou em uma empresa preexistente. Em geral, ele visa o crescimento e cresce com sua organização. Desse modo, precisa aprender continuamente e nesse aprendizado tem que estar permanentemente de olho nos acontecimentos, estar atento às mudanças, pois essas podem afetar diretamente seus negócios e sua vida. Esse deve elaborar bons sistemas de acompanhamento e supervisão dos projetos implantados.

Deve-se dedicar alguns anos à aquisição de experiência na área pretendida, o que dará melhores garantias de sucesso.

Outras definições complementam o tema, citado por diversos autores. “*Entrepreneurs* são especialistas, que usam seu julgamento com a finalidade de lidar com problemas novos e complexos” (Fortune apud Oliveira, 1995, p.18). “Trata-se simplesmente daquele que localiza e aproveita uma oportunidade de mercado, criando a partir daí um novo negócio” (Amar Bhidé apud Oliveira, 1995, p.19). “...alguém que se dispusesse regularmente ao risco de contratar empregados ou comprar o produto do trabalho de pessoas, sem ter a certeza de que conseguiria realocá-lo ou vendê-lo” (Cantillon apud Oliveira, 1995, p.17).

Em todas as definições de empreendedorismo, encontram-se alguns aspectos comuns nos empreendedores. Dentre eles, a iniciativa para criar um novo negócio e ter paixão pelo que faz. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive. “Aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.” (JOSÉ DORNELLAS, 2008).

## 2.2 Características Empreendedoras

Uma grande questão estudada pelos pesquisadores é sobre as características dos empreendedores de sucesso. Fillion (1997, apud DOLABELA, 1999, p. 70) acredita que as características variam de acordo com as atividades que o empreendedor executa. Para Dolabela (1999), as características empreendedoras podem ser adquiridas e desenvolvidas. A preocupação de identificar o perfil do empreendedor de sucesso auxilia no processo de aprender a agir, adotando comportamentos e atitudes adequadas para se tornar um.

Pinchot (1985, apud HIRSCH; PETERS 2004, p. 61) em um comparativo entre as características do Gerente Tradicional, do Empreendedor e do Intra-Empreendedor, levanta interessantes comentários a respeito dos empreendedores. Dentre estes, os motivos principais dos empreendedores é

querer independência, oportunidade de criar e dinheiro; Orientação de tempo: sobrevivência e crescimento do negócio entre cinco e 10 anos; Atividade: envolvimento direto; Risco: assume riscos moderados; Status: nenhuma preocupação; falhas e erros: lida bem com isso; Decisões: segue seus sonhos; A quem serve: a si e aos clientes; Historia familiar: experiência empresarial em pequena empresa, profissional ou fazenda; Relacionamento com os outros: transações e acordos como relacionamento básico.

No quadro abaixo, é apresentado um resumo dos traços do empreendedor, de acordo com Timmons e Hornaday (apud DOLABELA, 1999, p.71).

Tem um “modelo”, uma pessoa que o influencia.

Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.

Trabalha sozinho. O processo visionário é individual.

Tem perseverança e tenacidade para vencer obstáculos.

Considera o fracasso um resultado como outro qualquer, pois aprende com os próprios erros.

É capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e concentra esforços para alcançar resultados.

Sabe fixar metas e alcança-las; luta contra padrões impostos; diferencia-se.

Tem a capacidade de descobrir nichos.

Tem forte intuição: como no esporte, o que importa não é o que sabe, mas o que se faz.

Tem sempre alto comprometimento; crê no que faz.

Cria situações para obter feedback sobre seu comportamento e sabe utilizar tais informações para seu aprimoramento.

Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.

É um sonhador realista, é racional, mas usa também a parte direita do cérebro.

Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um “líder de banda”, que de liberdade a todos os músicos, mas consegue

transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo um objetivo.  
É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo.  
Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.  
Tece “rede de relações” (contatos, amizades) moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar seus objetivos; considera a rede de relações internas (como sócios, colaboradores) mais importante que a externa.  
Conhece muito bem o ramo que atua.  
Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.  
Traduz seus pensamentos em ações.  
Define o que aprender (a partir do não-definido) para realizar suas visões. É pró-ativo: define o que quer e onde quer chegar; depois, busca o conhecimento que lhe permitirá atingir o objetivo.  
Cria um método próprio de aprendizagem: aprende a partir do que faz; emoção e afeto são determinantes para explicar seus interesses. Aprende indefinidamente.  
Tem alto grau de “internalidade”, que significa a capacidade de influenciar as pessoas com as quais lida e a crença de que conseguira provocar mudanças nos sistemas em que atua.  
Assume riscos moderados: gosta do risco, mas faz tudo para minimizá-lo. É inovador e criativo (Inovação é relacionada ao produto. É diferente da invenção, que não pode dar consequência a um produto).  
Tem alta tolerância à ambiguidade e à incerteza.  
Mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios.

Quadro 1: Características do Empreendedor  
Fonte: Dolabela (1999).

Em outra visão, Dornelas (2003), define que o empreendedor de sucesso possui características extras. Além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que somados a características sociológicas e ambientais permitem a realização da diferenciação e inovações dentro da corporação. Algumas dessas características dos empreendedores de sucesso

são: são visionários, tem visão de futuro para o negócio onde está envolvido e tem a habilidade de implementar seus sonhos; sabem tomar decisões, não são inseguros, sabem lidar nos momentos de adversidades; são indivíduos que fazem a diferença, sabem agregar valor aos serviços e produtos que ajudam a colocar no mercado; sabem explorar ao máximo as oportunidades, é um indivíduo curioso e atento a informações; são determinados e dinâmicos, atropelam as adversidades, “faz acontecer”. são otimistas e apaixonados pelo que fazem, adoram seu trabalho, são autodeterminadores; são dedicados, se dedicam 24 horas por dia ao que fazem, são trabalhadores exemplares; São independentes e constroem seu próprio destino; são líderes e formadores de equipes, tem um senso de liderança incomum, são adorados pelos subordinados; são bem relacionados (networking), sabem construir uma rede de contatos; são organizados; planejam muito, cada passo de suas atividades são planejadas; possuem conhecimento, são sedentos pelo saber e aprendem continuamente; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade, gera empregos, dinamiza a economia, inova, sempre usando sua criatividade em busca de solução.

De acordo com um trabalho desenvolvido pelo Sebrae, o Empretec desenvolveu 10 características de um empreendedor de sucesso, baseado em estudos da ONU. De acordo com o estudo, as características do empreendedor podem ser relativas à realização, relativas ao planejamento ou relativas ao poder. Essa será a principal definição utilizada no estudo de caso.

#### Características relativas à realização:

- 1- Busca oportunidades e toma a iniciativa: o empreendedor faz o que deve ser feito antes de ser solicitado ou forçado, age para expandir o negócio, aproveita as oportunidades novas para começar um negócio.
- 2- Corre riscos calculados: avalia as alternativas, age para controlar os resultados, toma riscos moderados.

- 3- Exige qualidade e eficiência: age de maneira a realizar ações, desenvolve procedimentos para assegurar que o trabalho seja executado a tempo e que atenda aos padrões de qualidade.
- 4- É persistente: o empreendedor age diante de um obstáculo significativo, assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.
- 5- É comprometido: faz sacrifício pessoal para completar as metas que foram determinadas, se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do curto prazo.

Características relativas ao planejamento:

- 6- Busca de informações: está sempre buscando novos métodos e novas informações para aprimorar o serviço.
- 7- Estabelecimento de metas: o empreendedor estabelece metas e objetivos que são desafiantes.
- 8- Planejamento e monitoramento sistemático: planeja dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos, constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e as mudanças circunstanciais, utiliza registros financeiros para tomar decisões.

Características relativas ao poder:

- 9- Persuasão e rede de contatos: o empreendedor utiliza estratégias para influenciar ou persuadir pessoas. Trabalha com pessoas-chave, age para desenvolver e manter relações comerciais.
- 10- Independência e Autoconfiança: o empreendedor busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros, mantém seu ponto de vista, expressa confiança na sua própria capacidade de enfrentar um desafio.

## 2.3 Tipos de Empreendedores

Não existe um único tipo de empreendedor ou modelo-padrão, é difícil rotulá-lo. Esse fato mostra que tornar-se empreendedor é algo que pode acontecer a qualquer um. A seguir são apresentados os tipos de empreendedores (DORNELAS, 2005).

Os empreendedores são classificados em sete tipos: O Empreendedor Nato, O Empreendedor que Aprende, O Empreendedor Serial, O Empreendedor Corporativo, O Empreendedor Social, O Empreendedor por Necessidade e O Empreendedor Herdeiro.

O Empreendedor Nato ou Mitológico é o mais conhecido. Geralmente são os mais aclamados, suas histórias são brilhantes e muitas vezes, começam do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar jovens e adquirem habilidades de vendas e negociação. Nos países ocidentais, esses empreendedores são, em sua maioria, imigrantes ou filhos de imigrantes. São visionários, otimistas, estão a frente do seu tempo, e se comprometem 100% para a realização de seus sonhos. As referências e exemplos a seguir são os valores familiares e religiosos. Acabam se tornando grandes exemplos, da humanidade. (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor que Aprende ou Inesperado tem sido muito comum. É normalmente uma pessoa que quando menos esperava se deparou com uma nova oportunidade e decidiu em mudar o que fazia na vida para se dedicar ao próprio negócio. É a pessoa que nunca pensou em ser empreendedor, que via a alternativa de carreira em grandes empresas como a única possível. Até o momento que é convidado para fazer parte de alguma sociedade ou quando percebe uma oportunidade de criar o próprio negócio. É o caso de quando a “oportunidade bate à porta”. Geralmente demora um pouco para tomar a decisão de mudar de carreira a não ser que já tenha sido demitido ou esteja prestes de acontecer. Antes de virar empreendedor, acreditava que não gostava de assumir riscos. Tem de aprender a lidar com as novas situações e se envolver com as atividades de um negócio próprio (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor Serial ou que Cria Novos Negócios, é aquele apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato

de empreender. Não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele, pois quer construir uma grande corporação. É uma pessoa dinâmica, que gosta de desafios e adrenalina de criar algo novo, ao invés de assumir a postura de um executivo que lidera grandes equipes. Normalmente é atento a tudo que acontece ao seu redor e adora participar de eventos, associações, conversar com as pessoas, fazer *networking*. Uma expressão que define bem esse tipo é: “tempo é dinheiro”. Tem uma habilidade incrível de montar equipes, motivar o time, captar recursos e colocar a empresa em funcionamento. Sua habilidade maior é acreditar nas oportunidades e não se sente satisfeito enquanto não as ver implementadas. Precisa sempre de um novo desafio para manter-se motivado. As vezes se envolve em vários negócios ao mesmo tempo e é normal ter várias histórias de fracasso. O que sempre serve de estímulo e superação para o próximo desafio (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor Corporativo tem tido mais evidência nos últimos anos, devido à necessidade das organizações se renovar, inovar e criar novos negócios. Geralmente são executivos muito competentes, com capacidade gerencial e conhecimento de ferramentas corporativas. Trabalham com foco nos resultados para crescer no mundo corporativo. Assumem riscos e são desafiados a lidar com a falta de autonomia, já que nunca terão total poder para agir. Em contrapartida, faz com que desenvolvam estratégias avançadas de negociação. São hábeis comunicadores e vendem suas ideias. Desenvolvem *networking* dentro e fora da organização. Sabem convencer as pessoas a fazerem parte de seu time e sabem reconhecer o empenho da equipe. Sabem se autopromover e são ambiciosos. Adoram planos com metas ousadas e recompensas variáveis e não se contentam em ganhar o que ganham. Se saírem da corporação para criar o próprio negócio podem ter problemas no começo, já que são acostumados com o acesso a recursos e regalias do mundo corporativo (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor Social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Esse se envolve em causas humanitárias com comprometimento singular. Tem um desejo imenso de mudar o mundo e cria



oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. Suas características são similares às dos demais, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultado para o próximo e não para si próprio. Tem papel social extremamente importante, já que através de suas ações e das organizações que criam preenchem lacunas deixadas pelo poder público. Os empreendedores sociais são um fenômeno mundial, principalmente em países como o Brasil que estão em desenvolvimento. São os únicos que não buscam desenvolver um patrimônio financeiro, pois não tem como objetivos principais ganhar dinheiro. Prefere partilhar recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas e do ambiente em que vive (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor por Necessidade cria o próprio negócio por falta de alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido. Só o resta a opção de trabalhar por conta própria. Se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e como resultado pouco retorno financeiro. É um grande problema social para países em desenvolvimento, pois apesar da iniciativa, trabalhar duro e buscar de todas as formas sua subsistência e a dos seus familiares, não contribui para o desenvolvimento econômico. Na verdade são vítimas do modelo capitalista atual, pois não têm acesso à educação, recursos e às mínimas condições para empreender estruturadamente. Suas iniciativas são simples, pouco inovadoras, geralmente não contribuem com impostos e acabam por inflar as estatísticas empreendedoras de países em desenvolvimento. Sua existência em grande quantidade é um problema social (DORNELAS, 2005).

O Empreendedor Herdeiro ou Sucessão Familiar desde cedo tem a missão de levar a frente o legado de sua família. Muitos impérios nos últimos anos foram construídos por famílias empreendedoras que permaneceram o legado, e empresas familiares fazem parte da estrutura empresarial de todos os países. Porém, recentemente, tem ocorrido a profissionalização da gestão de empresas familiares, através de contratação de executivos de mercado para administrar a empresa. E a criação de uma estrutura de governança corporativa, com os herdeiros opinando no conselho de administração da

empresa e não necessariamente assumindo cargos executivos. O desafio desse empreendedor herdeiro é multiplicar o patrimônio recebido. O que tem sido cada vez mais difícil. Este aprende a arte de empreender com a família, e geralmente segue seus passos (DORNELAS, 2005).

## 2.4 – Mitos dos Empreendedores de Sucesso

Dornelas (2007) esclarece alguns mitos sobre o empreendedor de sucesso brasileiro. Entre alguns deles, Dornelas (2007) chega à conclusão de que é mito a ideia de “criar um negócio na garagem”. De que as ideias surgem de forma repentina e sem muito planejamento, há sim possibilidade de isso acontecer e ter sucesso, mas não basta apenas isso. Pelo contrário, foi constatado que muitas vezes é necessário uma experiência anterior na área, para aumentar as chances de sucesso. Ter trabalhado antes em alguma empresa com foco no setor em que está criando o negócio só faz com que aumente o *networking* e o conhecimento no ramo.

Dornelas (2007) afirma que a sorte não é um diferencial ou algo que traz sucesso. Sorte está ligada a probabilidade, algo que não depende da pessoa para acontecer. E afirma que o empreendedor não pode depender da sorte para fazer acontecer. Na maioria dos casos, eles identificam, aproveitam as oportunidades e se mostram sempre atentos a elas.

Cai o mito do empreendedor que assume riscos deliberadamente. Assumir riscos sempre foi considerado uma característica do empreendedor de sucesso, mas o tipo de risco assumido por este é o risco calculado. Analisam bem o cenário, buscam dividir os riscos em partes menores e muitos buscam compartilhar os riscos com outras pessoas. Apostam alto sempre, mas desde que os resultados possam ser mensurados e as eventuais consequências negativas possam ser gerenciadas (DORNELAS, 2007).

Dornelas (2007) descarta o mito de que ganhar dinheiro é a principal motivação do empreendedor. Para o empreendedor de sucesso, ganhar dinheiro não é a principal motivação, apesar de ser um importante fator motivacional. Mas o que esses mais buscam são a independência, a

autonomia, a liberdade de fazer acontecer, implementar suas oportunidades, auto realização, superação dos objetivos e a possibilidade de ver seus sonhos se concretizarem.

### **3. MÉTODO**

Para realização do artigo, relacionando ao método de pesquisa, o mesmo quanto aos objetivos foi descritivo. Para Gil (1999), são inúmeros os estudos que podem ser classificados como descritivos, mas dentre esses se salientam aqueles que têm como foco estudar as características de um grupo. São incluídas neste grupo as pesquisas que tem por objetivo levantar opiniões, atitudes e crenças de uma população. Para Triviños (1987, apud GERHARDT e SILVEIRA, 2009, pág. 32), este tipo de pesquisa exige do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar, já este estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de uma determinada realidade.

Quanto ao método de abordagem do problema, o mesmo foi qualitativo, por meio de entrevista, este tipo de pesquisa não se preocupa com a representatividade numérica, mas sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, neste caso, o aprofundamento será em cima de uma única pessoa, o empreendedor de sucesso. A pesquisa qualitativa preocupa-se com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, focando na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais (GERHARDT e SILVEIRA, 2009).

Quanto aos meios técnicos de investigação, a pesquisa foi feita em materiais bibliográficos publicados, artigos acadêmicos e livros, sobre empreendedorismo, tipos e características, mitos e a relação entre os temas. As palavras-chave utilizadas para encontrar as fontes bibliográficas foram: empreendedorismo, empreender, tipos de empreendedor, características do empreendedor. Essa base teórica deu suporte às perguntas formuladas na entrevista. As perguntas foram respondidas por um empreendedor e foram analisadas com base no que foi estudado na teoria. Então foram analisadas as

respostas e comparadas com o que foi proposto, verificando no final se há coerência. Com este estudo de caso verifica se há realmente importância no sentido de explorar o tema empreendedorismo, em termos de melhora no desempenho pessoal. Conforme a base teórica adotada foi possível analisar se há coerência nas respostas com o que foi apresentado na literatura.

O estudo de caso pode ser caracterizado como um estudo de uma entidade bem definida, como uma pessoa. Visa conhecer em profundidade o como e o porquê de uma determinada situação que supõe ser única em muitos aspectos, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico. Neste caso, não tem intervenção sobre o objeto a ser estudado, apenas revelá-lo tal como ele o percebe (Fonseca, 2002, apud GERHARDT e SILVEIRA, 2009, pág. 32).

Para aprofundamento do estudo de caso em questão, realizou-se uma entrevista semiestruturada, composta de 19 perguntas, com objetivo de coleta de dados para responder o problema. O tipo de entrevista foi semiestruturada, as questões previamente estabelecidas baseadas no tema estudado, serviram como roteiro, permitindo que o entrevistado falasse livremente sobre assuntos que surgem como desdobramentos do tema principal (GIL, 1999). A entrevista foi marcada por telefone diretamente com o empreendedor. Ocorreu no dia vinte e dois de abril, sendo realizada na casa do entrevistado, durou aproximadamente quarenta minutos.

Para analisar, compreender e interpretar o material qualitativo faz-se necessário a análise do mesmo, para esta pesquisa, foi escolhida a técnica de Análise Temática. A Análise de Temática é uma das modalidades da Análise de Conteúdo que tem determinadas características metodológicas: objetividade, sistematização e inferência. Do ponto de vista operacional, a Análise de Conteúdo inicia pela leitura das falas, realizada por meio da transcrição da entrevista, depoimentos e documentos. De acordo com Minayo (2007, apud GERHARDT; SILVEIRA, 2009, pág. 84), a análise temática ocorre em três fases. A primeira é a pré-análise que é a organização do que vai ser analisado e exploração do material por meio de leituras, também chamada de

leitura flutuante. A segunda fase é a exploração do material, momento em que se codifica o material, fazendo-se um recorte do texto; após, escolhe as regras de contagem; por último, classifica e agrega os dados, organizando em categorias. A terceira fase é o tratamento dos resultados, está é a fase de análise dos dados brutos, destacando as informações obtidas, as quais serão interpretadas.

#### 4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A entrevista foi aplicada a um empreendedor específico, o Senhor Tião Padeiro, como é conhecido, nasceu em Minas Geras em 14 de abril de 1929 e veio para Brasília na década de 60, onde montou algumas de suas empresas e ficou muito conhecido pelo seu jeito característico de ser, empreendendo e criando na capital. Sua empresa mais conhecida é a pastelaria Viçosa, sendo referência de pastel e até mesmo de ponto turístico na cidade, pois está no mercado há mais de 45 anos, nasceu junto com Brasília. Na entrevista, foram feitas perguntas sobre a sua história de vida e como se iniciou no mundo do empreendedorismo, quais foram as empresas criadas, forma de planejamento, rede de contatos, metas, conhecimento, qualidade do produto e sonhos futuros.

Para a análise do material, as respostas dadas pelo entrevistado foram relacionadas com as 10 Características do empreendedor, desenvolvidas pelo Sebrae, conforme a tabela abaixo.

	CARACTERÍSTICAS	QUANTIDADES	TRECHOS
1	- Busca oportunidades e toma a iniciativa;	2	“Ser empreendedor é dar um passo a frente dos outros.” “A oportunidade é você quem cria, não existe oportunidade, tem alguém ocupando algum lugar e se você gosta do lugar, você procura aprender o que

			faz naquele lugar e faz melhor.”
<b>2</b>	- Corre riscos calculados;	<b>2</b>	<p>“Não sou impulsivo, tudo inicia pensando, você pensa, comenta, busca ideias, discute com as pessoas, vai trocando assim o conhecimento.”</p> <p>“O certo é fazer com calma.”</p>
<b>3</b>	- Exige qualidade e eficiência;	<b>3</b>	<p>“Eu cheguei a vender 45 mil pastéis em um dia na rodoviária, porque os produtos eram feitos debaixo dos meus olhos.”</p> <p>“A oportunidade é você quem cria, tem alguém ocupando algum lugar e se você gosta do lugar, você procura aprender o que faz naquele lugar e faz melhor.”</p> <p>“Era a melhor farinha, o melhor óleo, a melhor atenção, o melhor queijo, sabia comprar a mercadoria boa para fazer um produto bom.”</p>
<b>4</b>	- É persistente;	<b>4</b>	<p>“Não importar com as críticas que eu poderia receber, porque minhas ideias eram inovadoras.”</p> <p>“Eu não acredito no fracasso, acredito na falta de observação dos detalhes.”</p>

			<p>“10 vezes, se necessário for, 1000, até achar o meu objetivo composto, completo.”</p> <p>“Porque a vida é persistência, pensar, pensar e pensar, até acertar aquilo que você quer.”</p>
<b>5</b>	- É comprometido;	<b>3</b>	<p>“O meu primeiro passo foi acreditar em mim.”</p> <p>“Fui o melhor vendedor da minha mãe.”</p> <p>“O empreendedor tem que fazer o melhor.”</p>
<b>6</b>	- Busca de informações;	<b>6</b>	<p>“Abri o primeiro bar, já comecei a ser dono”</p> <p>“Depois fui aprender a mexer com fábrica de pão, aprendi a fazer o pão, assar o pão, aprendi tudo de pão.”</p> <p>“Fui ser vendedor de rua..”</p> <p>“Aprendi a comprar terreno e a vender terreno”</p> <p>“Aprendi a cozinhar e tive a oportunidade de ter cozinhas”</p> <p>“Literatura, lendo no mínimo 500 páginas por mês”</p>
<b>7</b>	- Estabelecimento de metas;	<b>3</b>	<p>“O conceito de ganhador é de trabalhador, de cuidadoso, de atencioso, de quem tem um</p>

			<p>objetivo, quem tem uma meta..”</p> <p>“Atingir meu objetivo, seja ganhando ou perdendo, eu quero atingir o objetivo”</p> <p>“Coloco metas, definir o que quer”</p>
<b>8</b>	- Planejamento e monitoramento sistemático;	<b>1</b>	<p>“Você pensa, comenta, busca ideias, discute com as pessoas, vai trocando conhecimento”</p>
<b>9</b>	- Persuasão e rede de contatos;	<b>3</b>	<p>“A oportunidade é você quem cria.”</p> <p>“Tem sempre que buscar os melhores naquilo que eles são melhores.”</p> <p>“Tudo inicia pensando, você pensa, comenta, busca ideias, discute com as pessoas, vai trocando assim o conhecimento.”</p>
<b>10</b>	- Independência e autoconfiança.	<b>4</b>	<p>“O meu primeiro passo é acreditar em mim, acreditar que eu era capaz..”</p> <p>“Não estou preocupado com a opinião de ninguém, confio em mim e na minha objetividade..”</p> <p>“Mas depende de você, não depende de mais ninguém..”</p> <p>“Eu?! Não perco uma!”</p>

**Quadro 2:** Perfil do Empreendedor

**Fonte:** Elaborado pela autora.



Foi possível identificar que o entrevistado possui todas as características do empreendedor, confirmando-se assim que este é um empreendedor. Quando perguntado a seu respeito, se considerava empreendedor, respondeu: “Eu me considero um homem que faz um mundo melhor todos os dias porque ser empreendedor é dar um passo a frente dos outros... é inovar”. Assim como define Dornelas (2005), o empreendedor tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.

A primeira característica do empreendedor é a busca de oportunidades e iniciativa, esta foi identificada em dois momentos. Pela vontade de fazer um mundo melhor, estar à frente dos outros, ser inovador. E quando afirma que oportunidade é você quem cria, firmando-se um criador de oportunidades e alguém com muita iniciativa. A segunda característica, é correr riscos calculados, foi identificada também em dois momentos. Quando o entrevistado afirma não ser impulsivo, que pensa e busca ideias antes de tomar decisões, demonstra que os riscos são tomados com cautela. Por fim afirma, “O certo é fazer com calma.”

A terceira característica é exigir qualidade e eficiência, foi identificada em três momentos da entrevista. Quando o empreendedor afirmar que vendia milhares de pastéis por mês e que os produtos eram todos supervisionados por ele, já que este vestia a camisa da empresa e exigia apenas o melhor para obter o sucesso absoluto. Também foi identificado que está sempre procurando se aperfeiçoar no que faz e exige o melhor no ramo em que atua em todos os aspectos, desde oferecer ao cliente a melhor atenção até capacidade para escolher o melhor produto, fornecedor.

A quarta característica, persistência, foi identificada pelo menos quatro vezes ao longo da entrevista. Uma característica bem notável quanto a este empreendedor, pois demonstra muita confiança em si e luta por seus objetivos, deixando isto claro quase ao longo de toda a conversa. Não se importa com as críticas porque acredita em suas ideias inovadoras e não acredita no fracasso, mas sim em a não observação dos detalhes. Tentaria mil vezes se necessário for, para ir atrás de seus sonhos.

A quinta é comprometimento, identificada pelo menos três vezes, também foi uma característica bem marcante. Determinado, o primeiro passo é acreditar em si. Foi e procura ser o melhor aonde se estabeleceu aquele objetivo. Dornelas (2003), em uma linha semelhante, define as características dos empreendedores de sucesso, como pessoas que são otimistas e apaixonados pelo que fazem, adoram seu trabalho e são autodeterminadores, se dedicam 24 horas por dia ao que fazem, são trabalhadores exemplares.

A sexta característica, identificada muitas vezes, no mínimo seis vezes, é relacionada à busca de informações. É perceptível que o empreendedor está sempre buscando novas informações, começou cedo se aprimorando e trabalhando em vários ramos específicos e depois abriu seu próprio negócio, suas próprias fábricas, nestes ramos. Trabalhou em fábrica de pão, para depois abrir sua própria padaria. Outro tipo de busca de informação se dá através de muita literatura. A sétima, estabelecimento de metas, foi identificada três vezes. O empreendedor estabelece suas metas para atingir seus objetivos, e está sempre em busca de novas metas, sempre definindo o que quer.

A oitava característica, planejamento e monitoramento sistemático, foi identificada pelo menos uma vez, já que é demonstrada cautela e planejamento por parte do empreendedor diante de uma nova oportunidade ou desafio. Prioriza planejamento e informação para iniciar um novo empreendimento. A penúltima característica, persuasão e rede de contatos, é notada três vezes, já que o empreendedor utiliza estratégias, trabalha com pessoas chave para se expandir, mantém relações comerciais. O entrevistado cita que é sempre muito importante conhecer os melhores naquilo que eles são melhores, pois você não precisa ser bom em tudo e sim conhecer alguém que possa te auxiliar.

A última característica apareceu muitas vezes durante a entrevista, pelo menos quatro vezes, diz sobre independência e autoconfiança. O empreendedor primeiramente acredita em si, confia nas suas idéias, nos objetivos e no seu esforço. Não acredita no fracasso. Essa característica também foi citada por Timmons e Hornaday (apud Dolabela, 1999), o empreendedor considera o fracasso um resultado qualquer, pois aprende com os próprios erros. Bastante

notável, já que o empreendedor em estudo afirma que tentaria mil vezes se necessário.

Quanto aos tipos de empreendedor, de acordo com a definição de Dornelas (2008), foram identificados quatro tipos: Empreendedor Nato, Empreendedor Serial, Empreendedor Social e Empreendedor por Necessidade.

TIPOS	QUANTIDADE	TRECHOS
- Empreendedor Nato ou Mitológico;	6	<p>“Aprendi a negociar, aprendi que a troca com inteligência era dar lucro e comecei a vender o que eu tinha e receber o dinheiro que eles tinham e sempre botando o meu lucro na frente e assim comecei aos 9, 10 anos de idade.”</p> <p>“Aos 15 anos de idade, dormia no fundo da padaria, dormia em cima dos tabuleiros porque não tinha dinheiro para pagar um quarto.”</p> <p>“Eu sempre gostei de fazer coisa nova, então eu fiz pastelaria, fiz fábrica de pão, fábrica de óleo, fábrica de biodiesel, fábrica de adubo, frigorífico, fábrica de gelo, tudo isso criando com a minha</p>

		<p>inteligência, fábrica de cachaça.”</p> <p>“Então tinha um sucesso absoluto.”</p> <p>“Se der um grão de milho a terra, ela te dá 600 caroços. Se você plantar 1 grão de milho e ele te der 600 caroços, e você for plantar de novo, você não colhe sozinho, te dá uma roça de milho.”</p> <p>“Mas por isso eu programei viver 200 anos, pra ter tempo.”</p>
- Empreendedor Serial;	<b>3</b>	<p>“Chega um ponto que se deseja alcançar outras metas, aí a pessoa muda, ela tem que ter coragem de mudar, se não vai ficar lendo história antiga.”</p> <p>“Já não me interessava mais a padaria. Aí eu montei uma fábrica de pão, depois não me interessava também..”</p> <p>“Eu sempre gostei de fazer coisa nova, fiz pastelaria, fábrica de pão, fábrica de óleo,</p>

		fábrica de biodiesel, fábrica de adubo, frigorífico...”
- Empreendedor Social;	<b>2</b>	“Mas o hoje me dá muita força para fazer o mundo melhor.” “Eu me considero um homem que faz um mundo melhor todos os dias”
- Empreendedor Por Necessidade;	<b>3</b>	“Minha mãe precisava do dinheiro. Aprendi a negociar” “Vendia pastel para ajudar a minha mãe” “Fui ser vendedor de rua, vender calçado, sandália na porta de fábrica, depois fui vender doce...”

**Quadro 3:** Tipos de Empreendedor.

**Fonte:** Elaborado pela autora.

O objeto de estudo foi identificado como Empreendedor Nato ou Mitológico. Pelo menos seis vezes ao longo da entrevista, é nítido identificar as características deste tipo de empreendedor no entrevistado. O fato de ter começado a trabalhar ainda muito jovem, com 9, 10 anos de idade, vendendo pastéis para ajudar sua mãe e assim ao afirmar que aprendeu a negociar, aprendeu que a troca com inteligência é lucro, foi adquirindo experiências e habilidades de negociações. O empreendedor também relata que chegou a morar no fundo da padaria em que trabalhava e dormia em tabuleiros, pois não tinha

condições financeiras para morar em outro local. Futuramente vinha a ter um sucesso absoluto com uma de suas empresas, a pastelaria, além dela o empreendedor também criou fábrica de pão, fábrica de óleo, fábrica de biodiesel, fábrica de adubo, frigorífico, fábrica de gelo, fábrica de cachaça e várias invenções. De acordo com Dornelas (2005), os empreendedores nato, muitas vezes começam do nada e criam grandes impérios. Começam a trabalhar jovens e adquirem habilidades de vendas e negociação. Dornelas (2005) também cita que o nato são pessoas aclamadas e de histórias brilhantes. O entrevistado em questão é um empreendedor muito conhecido em sua região, pois além de seu sucesso com suas empresas, também é muito solicitado para consultorias de novos e antigos negócios, convidado para palestrar e contar sobre sua experiência e história de vida.

É possível caracterizá-lo como Empreendedor Serial, pois deixou clara a paixão não só pelas empresas que cria, mas principalmente pelo ato de empreender. Aos 85 anos não se deu por satisfeito e diz ter se programado para viver até os 200 anos, para poder realizar todos os seus desejos ou tentar chegar mais próximo desse feito. O entrevistado em questão cita alguns de seus empreendimentos criados ao longo da vida e pode-se notar uma pessoa extremamente dinâmica, no qual criou desde pastelaria e fábrica de pão à cachaçaria e fábrica de adubo, além de ser um grande inventor, com muitas patentes registradas. Dornelas (2005) cita que a maior habilidade do empreendedor serial é acreditar nas oportunidades e não se sente satisfeito enquanto não as ver implementadas. Foi possível perceber que o entrevistado é uma pessoa que está sempre buscando novos negócios, não está nunca satisfeito e isso fica claro quando ele diz que ainda tem muitas realizações e objetivos pela frente. Cita que “a oportunidade é você quem cria”, pois está sempre buscando novas oportunidades e acredita fielmente nelas, quando fala na entrevista que acredita em si e em seus empreendimentos, tentaria mil vezes se necessário for. De acordo com os tipos de empreendedores de sucesso por Dornelas (2005) o empreendedor serial “as vezes se envolve em vários negócios ao mesmo tempo e é normal ter várias histórias de fracasso. O que sempre serve de estímulo e superação para o próximo desafio.” Essa é mais uma característica

que o entrevistado demonstra, pois ele diz já ter passado por situações difíceis, na qual foi a falência e mesmo assim conseguiu superar e diz que superaria de novo. Desta forma, é perceptível que o respondedor possui todas as características de um empreendedor serial.

O Empreendedor Social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas (DORNELAS, 2005). Esse tipo de empreendedor foi identificado logo na primeira frase do questionado, pois foi dito: “Eu me considero um homem que faz o mundo melhor todos os dias”. Com essa frase e ao longo da conversa, foi possível notar o desejo de melhorar o mundo através de seus empreendimentos e criações. Além de participar da criação de projetos sociais.

O Empreendedor por Necessidade começa a trabalhar com o seu próprio negócio por não ter outra opção, muitas vezes não tem acesso à educação e nem estrutura para empreender, dessa forma começa com trabalhos informais (DORNELAS, 2005). Na conversa, o entrevistado conta ter iniciado ainda muito jovem no mundo do empreendedorismo. Por necessidade começou ajudando a vender os pastéis que sua mãe fabricava, teve que abandonar a escola e só voltou a estudar depois de adulto. Trabalhou em diversos comércios informais e afirma ter aprendido com a vida a negociar. Sendo assim, pode-se caracterizá-lo como empreendedor por necessidade.

## **5. CONCLUSÃO**

O objetivo do artigo foi identificar o perfil e o tipo de um empreendedor de sucesso, analisando os conceitos de empreendedorismo, características do empreendedor de sucesso, os tipos de empreendedores e mitos relacionados aos mesmos. Esse objetivo foi alcançado plenamente no decorrer da pesquisa, pois foi possível identificar as características do empreendedor de sucesso no objeto de estudo e os tipos de empreendedor existente neste, descobrindo-se ainda que possa existir mais de um tipo de empreendedor em uma mesma pessoa. Apesar de algumas limitações tudo que foi proposto, foi alcançado.

Quanto ao problema de pesquisa, o mesmo pôde ser respondido de maneira conclusiva, já que foi identificado as características e os tipos que se destacam em um empreendedor de sucesso. Tendo em vista que o empreendedor de sucesso possui algumas características definidas, e todas estas foram encontradas no objeto de estudo. Foi definido ainda, o tipo do empreendedor estudado, onde foi encontrado mais de um tipo, concluindo-se que um empreendedor pode ter vários tipos.

Dornelas (2007) identificou um conjunto de características, traços, formas de agir, maneiras de pensar que levaram à definição do que seria o perfil do empreendedor de sucesso. Este salienta também que nem todo empresário pode ser considerado empreendedor e que para ser empreendedor não é necessário ser empresário. O artigo inclui uma entrevista aplicada a um empreendedor de sucesso de Brasília, realizando-se assim um estudo de caso real e profundo. A questão principal que se busca encontrar ao longo da entrevista e da pesquisa é saber como pensa e age o empreendedor de sucesso e como desenvolver habilidades e competências empreendedoras para atingir o sucesso.

O ideal para uma pessoa que queira ser empreendedora e que queira obter sucesso, de acordo com Dornelas (2007), e como pode ser observado no empreendedor estudado, é ter foco no que quer principalmente no início do negócio, ir atrás dos seus objetivos e nunca desistir; é montar uma equipe complementar e comprometida com o negócio, que sirva de base e apoio para os desafios e realização das metas. É fundamental que o empreendedor escolha as melhores pessoas para se envolver no negócio, que são as que ajudarão no momento de crescimento. O bom empreendedor sabe a hora de se profissionalizar e delegar, principalmente no momento de crescimento. Sabe otimizar os recursos disponíveis. Torna-se conhecido em seu setor, *networking* se torna algo essencial, já que o empreendedor que se mostra se torna conhecido, e assim muitos negócios e contratos são iniciados.

Alguns mitos destacados por Dornelas (2007) são confirmados ao longo da pesquisa como, por exemplo, a ideia de que os bons negócios são desenvolvidos na “garagem”, de forma espontânea. Na verdade, conforme visto, para cada novo



negócio há muito planejamento e troca de informações. Outro mito que pode ser identificado, é que empreendedores dependem da sorte para obter sucesso, pelo contrário, há muito esforço e dedicação, os empreendedores não perdem tempo esperando pela sorte, eles fazem a sorte acontecer, sendo está um encontro de oportunidade com capacidade de realização. Outro mito identificado é que ganhar dinheiro é a motivação maior do empreendedor, como visto na prática, empreender é paixão, *feeling*, correr atrás de seus sonhos, é auto-realização.

As sugestões para estudos posteriores quanto ao tema são no que se referem a estudar novos perfis empreendedores, para alcançar conhecimento de outras possíveis características e obter informações de outros empreendedores de sucesso para adquirir estas competências.

Algumas limitações encontradas para a aplicação da entrevista foram quanto aos desencontros de horários, devido à agenda cheia de compromissos do empreendedor. Depois de muitos desencontros, foi possível a conclusão da entrevista.

Pode-se concluir, portanto, que desenvolver características empreendedoras é essencial para o sucesso do negócio, e consequentemente para a eficiência da empresa. Que ser um empreendedor é um fator de sucesso. Sugere-se aprimoramento dessas características para facilitar o desenvolvimento pessoal, em equipe e empresarial como um todo, já que, de acordo com Kirzner (1973), ser empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, que encontra uma posição positiva e clara em meio a um ambiente de caos e turbulência, ou seja, aquele que identifica oportunidades.

## REFERÊNCIAS

DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza: 1ª ed. São Paulo: Editora Cultura, 1999.

DORNELAS, Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso: 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios: 3ª ed. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas: 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2003.

FILION, Louis; DOLABELA, Fernando. Boa Ideia! E agora: plano de negocio, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa: 1ªed. São Paulo: Editora Cultura, 2000.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. 5ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 1999.

GERHARDT, Tatiana; SILVEIRA, Denise. Métodos de Pesquisa: 1ª ed. Rio Grande do Sul: Editora da UFRGS, 2009.

HISRICH, Robert; PETERS, Michael. Empreendedorismo: 5ª ed. Porto Alegre: Editora Bookman, 2004.

OLIVEIRA, Marco A. e outros. Valeu! Passos na trajetória de um empreendedor. São Paulo: Nobel, 1995.

SEBRAE, Características do Empreendedor:  
[http://www.sebrae.com.br/momento/quero-melhorar-minha-empresa/comece-por-voce/empreendedorismo/336-caracteristicas-do-empresendedor/BIA\\_336](http://www.sebrae.com.br/momento/quero-melhorar-minha-empresa/comece-por-voce/empreendedorismo/336-caracteristicas-do-empresendedor/BIA_336)